

Canales de Distribución y Comunicación

1. Canales de Venta

Plataforma propia: Venta directa a través de un sitio web y aplicación móvil con funcionalidades de e-commerce.

Tiendas en línea: Presencia en marketplaces como Amazon, eBay, y tiendas de tecnología especializadas.

Distribuidores físicos: Alianzas con grandes tiendas de electrónica y cadenas minoristas.

Alianzas corporativas: Venta directa a hospitales, escuelas, empresas y otros sectores interesados en seguridad y salud grupal.

2. Canales de Comunicación y Publicidad

Redes sociales: Uso de plataformas como Instagram, Facebook, LinkedIn y TikTok para campañas publicitarias y generación de contenido.

Marketing de influencers: Colaboración con influencers especializados en tecnología, salud o seguridad personal para promover el producto. **Publicidad digital:** Anuncios dirigidos en Google Ads, redes sociales y remarketing.

Medios tradicionales: Publicidad en radio, televisión y prensa para captar audiencias más amplias.

Email marketing: Campañas de retención y fidelización para usuarios actuales y potenciales clientes.

3. Canales de Soporte y Atención al Cliente

Atención en línea: Chatbots y asistencia personalizada a través de la web y la aplicación móvil. **Centros de atención telefónica:** Para resolver dudas, incidencias o consultas técnicas. **Comunidades en línea:** Foros y redes sociales donde los usuarios puedan compartir experiencias y soluciones.

4. Canales de Distribución Física y Logística

Logística de envíos: Contratos con empresas de mensajería como DHL, UPS o Correos para la distribución eficiente de productos físicos. **Puntos de recogida:** Opciones en tiendas físicas o puntos de conveniencia para facilitar el acceso a los productos.

5. Canales de Fidelización

Programas de recompensas: Incentivos por renovar suscripciones o recomendar la app a otros usuarios. **Encuestas y feedback:** Mejoras en el producto basadas en las opiniones de los usuarios para fortalecer la relación con ellos.